

证券代码：300445

证券简称：康斯特

## 北京康斯特仪表科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20260625

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（_____）
参与单位名称及人员姓名	山西证券
时间	2026-6-25
地点	腾讯会议
上市公司接待人员姓名	刘楠楠 董事会秘书
投资者关系活动主要内容	<p><b>（1） 公司下游行业需求增长情况如何？是常年保持平稳还是偶尔会有某个行业特别景气提升增速？</b></p> <p>答：下游行业的需求是存量大于增量，更多的是存量竞争。如果某个行业特别火爆，会对我们产生一定影响。但因为公司客户行业分散，目前下游行业占比结构，单一行业并不完全能影响公司整体业绩，因此整体趋势相对平稳向上。</p> <p><b>（2） 公司产品的核心技术和主要壁垒是什么？</b></p> <p>答：我们的产品经过多年沉淀，包括许多关键结构和核心工艺，具有原创性。</p> <p>关于器件，我们完成了最关键的传感器的核心元器件自主可控，其他器件多数没有受限风险，传感器是公司主营仪表中最核心的元器件。我们已取得突破并且自研传感器也正逐步应用于自己的产品中。</p> <p>另外，公司产品的特点是便携小巧。以智能全自动压力校验仪为例，在保证具备高端仪器设备所需的稳定性与准确性的同时，如何将</p>

其做小关键点在于泵和阀的设计与工艺技术。通过持续的自研迭代，相比友商，不仅性能指标体现出差异化的优势，体积也更小、智能化程度更高，这在现有的市场上是无法直接采购的。

**(3) 公司产品的应用场景和客户采购量有什么特点？产品是标准化还是定制化的？下游是否有开拓半导体领域的机会？**

答：我们的产品通常应用于企业的校准实验室或校准中心，在计量中心的校准检测与品质管控过程中居多。在这一应用场景下，客户覆盖范围较为较广，群体范围较宽，一般客户单次订单采购量并不大。

公司销售的产品以标准化产品为主，这是由产品特性决定的，无论是石化还是电力，虽然行业不同，但应用场景是一致的。如果半导体领域也有类似的应用场景，同样可以使用公司的产品，公司暂无针对半导体行业单独开发或者定制相关产品。

**(4) 国内央国企采购是否需要通过平台或进入供应商名录？**

答：部分行业确实有这样的要求，需先进入供应商名录才能获得合作机会，不同行业的央国企要求存在差异。若要进入供应商名录，需要完成资质审核与前期准备，完成准入后才能推进采购与销售落地。并非所有央国企都设置这类前期准入限制，部分央国企会通过招投标方式选购产品，也有部分会委托招投标公司代为采购。

**(5) 招投标模式对公司利润率有什么影响？**

答：国内销售中招投标占比越来越高，如果招投标过程中以价格为主导，我公司并不占优势。我们的产品定价与国际友商相当，高于国内其他友商的价格。投标过程中，我们按照分组规则有时会划入国际品牌组与国内同行企业竞争，因此在价格指标上我们很吃亏。

但用户采购时也不仅关注价格，还会看重产品品质、整体管理体系、品质保障体系以及服务体系，综合来看我们的优势非常明显。如果我们的产品没有综合优势和产品力，不可能实现海外销售逐年增长。公司国际销售业务，欧美日韩等经济发达国家的客户占比达到国际业务的八成到九成，产品具有竞争力才是核心因素。

**(6) 公司与计量院及第三方检测用户的关系是怎样的？**

首先，我们的主业仍属于计量仪表类产品，在国内销售时，需要

协助客户将产品送至法定计量院所进行检定并由院所出具检定证书。

其次，计量院所计及三方检测机构为其他工业客户提供校准服务时，自身也需要使用计量仪器仪表，计量院所是公司重要的客户。因此我们与计量院所及第三方检测机构是互为客户，他们也是我们国内占比最高的行业客户行业。

**(7) 公司是否提供校准服务？收入情况如何？**

答：公司的校准测试服务自动化、智能化程度较高，业务的利润率高。

在国内运营主体为全资子公司恒矩检测，目前该项服务仅配套作为向购买公司产品的客户提供的增值服务，提供校准测试服务同时出具测试报告，因未对外规模化运营，收入规模有限。

在国际市场，美国子公司和新加坡子公司都具备校准测试服务能力，尤其是美国子公司的服务模式成熟，2025年海外整体校准测试及维修服务收入在200万~300万美元。

**(8) 请介绍一下海外业务的布局和运营模式？**

答：公司的产品主要在国内完成生产制造。2025年之前，所有海外销售的产品都先出口到美国的全资子公司，再由子公司出具证书后发往全球其他国家的客户。2022年我们开始在新加坡布局设立孙公司，在2025年受高关税影响前，我们正式启用由新加坡子公司分担部分出口业务职责，非美国终端市场业务会通过新加坡公司出口，以降低全部货物经美国出口带来的高关税成本。

目前海外运营有两个通道，分别是美国和新加坡。2025年全年数据分析，新加坡的销售份额略低于美国。今年关税环境相对平稳，新加坡子公司的销售份额占比预计会维持现有水平或进一步上升。

**(9) 海外销售是直销还是经销模式？**

答：国内和国外的情况有所不同。国内的直销和经销结构大概为6:4，以直销为主；海外子公司的销售以经销为主，八成以上是经销。

**(10) 与海外竞争对手相比，我们的优势和短板分别是什么？**

答：海外友商的优势主要体现在品牌优势、成熟的销售渠道网络以及代理商体系，这些优势来自海外友商数十年甚至上百年的经营积

累。

公司的工程师基因特质，让我们更聚焦解决客户工作中的真实痛点，通过产品适用性以及快速反应来解决客户的实际问题，这也正是公司研发的核心目标。因此，我们与客户是双向赋能、共同成长。

同时，公司的产品线也仍有拓展空间，无论是产品深度挖掘、横向拓展还是持续迭代优化，都还有大量工作需要完成。一方面要扩充产品线，另一方面要深入打磨产品，这是我们主业仪表领域的发展重点。

**(11) 公司是否有海外建厂的规划？**

答：综合各种因素考量，公司目前尚未制定海外建厂的具体规划。当前中美关税环境相对趋稳，产品毛利较好，新加坡子公司也可分担近一半的相关国际业务，关税对我们的影响已经降低，因此我们暂时保持中国出口的销售方式。

中高端精密测试仪表对精度、稳定性以及可靠性要求非常高，如果在海外建厂，选址需要在工业成熟度高、贴近终端客户高需求的地区，如美国等，而当前的经营环境、产业工人以及相关政策，都无法很好地解决实际问题。

**(12) 公司在外延并购和品类扩张方面有什么考虑？**

答：对外延发展公司一直保持着开放的态度，找到合适的、有务实经营理念的合作伙伴并不容易，这可能需要一些运气。

**(13) 公司在资本运作方面的整体思路是什么？**

答：公司管理层团队始终秉持长期主义的理念，稳步推进产品发展与运营管理，夯实公司经营质地。无论是实施哪类资本运作，都建立在稳固的经营基础之上，最终也都应回归到夯实公司基本面、提升产品力的核心方向。

公司整体风格偏稳健，但在经营理念上始终保持开放包容、持续学习的态度，对各类资本运作都不排斥。只是在做决策时会考虑得更为审慎，这份审慎本质上也是出于对公司和所有投资人负责的考量。

压力传感器项目

**(1) 压力传感器项目的进展和规划如何？**

答：压力传感器项目是公司未来发展持续增长的保障。虽然目前尚未体现出突出贡献，但对公司的中长期发展而言，这一业务仍具备持续的增长空间。

传感器相关产品的应用场景与公司现有仪表主业有所不同，主要集中在客户现场，这意味着采购规模会大幅增加，同时也会带动我们的销售效率大幅提升。

**(2) 传感器项目商业化进展如何？**

答：传感器的 PS01 项目于去年年末结项，2026 年传感器相关产品会实现销售收入，但预期收入金额有限。虽然与现有主营业务具有协同性，但目前客户还未建立康斯特作为传感器及相关产品企业的品牌认知，客户接纳需要一定时间。

2026 年，公司启动向部分行业的客户送样，这类前期工作通常需要至少一年时间，甚至部分行业有时测试期更长。经过 1—2 年的客户认可与接纳，营收层面才会出现明显变化。

**(3) 传感器产品重点拓展哪些行业？国产替代的机会如何？**

答：公司会优先拓展气象、高铁等行业。公司的压力传感器按照分级属于超高精度级，采取的是硅压阻技术路线，具有宽量程、高精度、低成本的特点，该市场此前完全由国际品牌提供商业化供应。相关行业客户从规避风险到供应链配套及服务等方面考量，也迫切希望能优先选择国内供应商，只要产品力够强，合作意愿非常充足。

**(14) 公司未来的研发投入规划是怎样的？**

答：作为研发驱动的造型企业，我们会持续保持研发投入，主要布局两个方向：一是现有主业的校准测试仪表业务，在深度挖掘和横向拓展上仍有大量工作可推进，研发投入也将相应有所增加。二是传感器相关业务，这也是公司未来研发重点投入的领域。

目前传感器项目除流片环节在境外以外，从晶圆划片开始到封装测试以及最终评价，所有工作均为公司自主完成。从公司长远发展角度分析，我们也会适时启动在境内流片工作，逐步将流片合作从海外

	转移到国内，最终实现全流程自主制造，整体工作将分步推进，未来相关的研发投入逐步增加。
附件清单（如有）	公司参会人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。
日期	2026-6-25